

# VERKOOPTIPS



**SMOLDERS**  
vastgoed

# 7 TIPS OM JOUW VASTGOED ZO GOED MOGELIJK TE VERKOPEN



## Jouw eigendom succesvol verkopen?

Jouw huis, grond, handelspand, appartement... **succesvol verkopen**? Hier komt heel wat bij kijken, meestal meer dan waar je op een eerste moment aan denkt.

Om jouw eigendom te verkopen en hierbij het **maximale uit de transactie** te halen, letten we op enkele belangrijke zaken. Aan de hand van onze 7 tips uit deze gids kan je je eigendom voorbereiden op een **vlotte en succesvolle verkoop**.

Heb je hulp nodig na het lezen van deze 7 tips? Geen probleem, wij helpen jou met plezier verder! Wij kunnen jullie zowel in een **totaalpakket ontzorgen** als bij bepaalde onderdelen in een **gefragmenteerde dienstverlening**. Vraag ons dus gerust naar de mogelijkheden.

# BEREID JE HUIS VOOR



## 1. Kijk door de bril van een koper



Om te beginnen zorg je ervoor dat er weinig **persoonlijke** en/of **waardevolle spullen** in het pand aanwezig zijn. Een eerste indruk is zeer belangrijk voor een kandidaat-koper.

Een nette woning bevordert dan ook deze eerste kennismaking.

Zorg er vervolgens voor dat je huis voldoende **lichtinval** krijgt, een frisse **geur** heeft, de juiste **temperatuur** heeft en eventueel **bemeubeld** is. Deze zaken zorgen voor een goed gevoel omtrent de woning.

Een onroerend goed waarbij **kleine herstellingswerken** reeds gedaan zijn, zal meer naar waarde geschat worden door een kandidaat-koper, aangezien er minder kosten zullen zijn.

*Ons advies: zowel binnenshuis maar ook je tuin en terras zet je best tip top in orde.*

# VERZAMEL ALLE DOCUMENTEN



## 2. Een volledig dossier zorgt voor een vlotte verkoop



Het is aan te raden een **waterdicht dossier** aan te leggen. Elke verkoop start bij een **administratief sterke** opbouw. Hierbij is het van groot belang je goed te informeren over wat je allemaal nodig hebt, om een verkoop geldig te laten doorgaan.

Je hebt als verkoper een leveringsplicht. Dit wil zeggen dat jij als eigenaar alle documenten moet aanreiken. Denk hierbij aan een **geldig** EPC-attest, bodemattest, stedenbouwkundig uittreksel, kadastraal uittreksel, elektrische keuring, asbestattest, conformiteitsattest stookolietank, postinterventiedossier, syndicusinlichtingen, keuring C.V. installatie ...

Een verkoop waarbij niet alle **wettelijk verplichte administratie** aanwezig is, kan leiden tot een **nietig dossier**.

*Onze tip: vraag deze attesten tijdig aan, liefst vóór de start van de verkoop.*



## 3. Een foto zegt meer dan woorden



Het perfecte **publiciteitsplan** begint bij het maken van de juiste foto's. Zorg ervoor dat er niet veel persoonlijke spullen achtergelaten worden. Een **sterk opgeruimde woning** zorgt voor een betere eerste indruk bij potentiële kopers. Iets wat jij mooi vindt, vindt iemand anders misschien niet mooi en omgekeerd. Dus met een neutrale aankleding zal je zeker scoren!

Indien mogelijk maak je de foto's op een zonnige dag, op die manier kan je veel **natuurlijk licht** binnenlaten in de woning. Vergeet hierbij zeker niet rolluiken of gordijnen te openen.

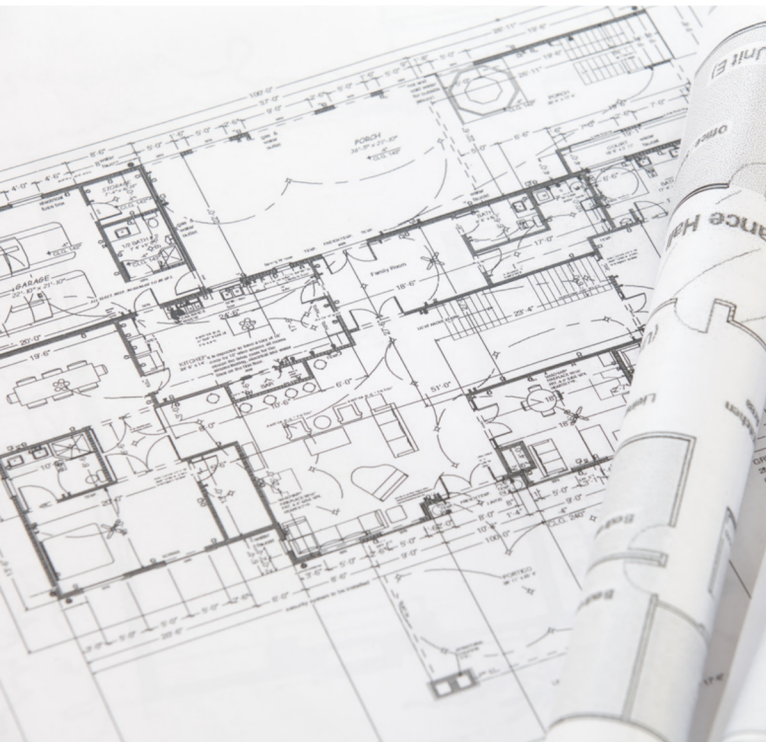
Combineer je professionele foto's met een **duidelijke en aantrekkelijke uitleg bij je advertentie**. Zo trigger je de mensen om jouw huis te komen bezoeken.

*Vergeet niet: om ook de wettelijk verplichte vermeldingen in je publiciteit te noteren (om onaangename boetes te vermijden).*

# CORRECTE PRIJSBEPALING



## 4. Een correcte verkoop start bij de juiste prijs



Alles begint met een **correcte prijsbepaling**. Ga na wat de juiste waarde van jouw eigendom is. Je kan dit zelf doen, of laten doen door een erkende schatter of een ervaren makelaar.

Om vlot en maximaal te verkopen is een correcte prijszetting belangrijker dan ooit, dit in combinatie met 1 van de **verschillende verkoopstrategieën** (in de volgende tip meer hierover). Voor je het weet, is je pand verbrand, en moeilijker te verkopen.

Vraag je af of de **prijs evenredig** is met de oppervlakte, staat en afwerkingsgraad van de woning. Hou er rekening mee dat prijzen sterk schommelen afhankelijk van de **regio**, **de omgevingsfactoren en de afstand tot een centrum**. Vooral de factoren energiezuinigheid en mobiliteit zorgen voor grote prijsverschillen. Schat dit goed in en vergelijk geen appels met peren.

*Onze gouden raad: doe beroep op een deskundige om je prijs in te schatten.*



## 5. Elke verkoop start met het kiezen van een strategie



Voor je je eigendom op de markt plaatst, is het noodzakelijk je **verkoopstrategie te bepalen**. Denk na over wat voor jou belangrijk is: snel verkopen? Aan de hoogste prijs verkopen? Zijn er andere voorwaarden zoals nog even blijven wonen na de deal? Afhankelijk hiervan kan je een keuze maken hoe je de verkoop zal aanpakken.

Kies je voor de traditionele manier waarbij je met een vraagprijs naar de markt gaat en kandidaten een bod kunnen uitbrengen? Werk je liever met een startprijs waarbij je start op de ondergrens en elk hoger bod in overweging genomen wordt? Online laten bieden?

Tot slot kan je ook werken met een **bieding onder gesloten omslag**. Hierbij krijgt elke kandidaat de kans om zijn ultieme bod op papier te zetten op een bepaald moment. Als eigenaar bekijk je dan de biedingen en bepaal je of je al dan niet **akkoord gaat**.

*Onze ervaring: een 3e partij als buffer laten onderhandelen, brengt altijd meer op.*



# CORRECTE HUISBEZOEKEN

## 6. Een persoonlijke aanpak per klant is de troef



Wil je de kandidaat overtuigen van de troeven van jouw eigendom? Zorg dan dat de bezoeken **goed voorbereid zijn**. Het is van belang alle technische zaken te kunnen toelichten. Het is aan jou om de kandidaat te overtuigen waarom hij precies die eigendom moet kopen.

Creëer bij je bezoek een **huiselijke sfeer**. Zorg ervoor dat de mensen de connectie met de woning voelen, door lichten aan te steken, muziek op te zetten, gordijnen open te trekken... én een vers gebakken cake op tafel is altijd een voltreffer ;-).

Een **persoonlijke aanpak** valt vrijwel altijd in de smaak. Laat geen 20 mensen tegelijk rondlopen in het huis. Op die manier kan je moeilijk iedereen zijn vragen beantwoorden en heb je ook geen zicht op wat de mensen nu echt van de eigendom vinden en wie oprechte interesse heeft.

*Denk eraan: om de kandidaat-koper op te volgen een paar dagen na het bezoek.*





## 7. Opvolging en onderhandeling is een must



Door je kandidaten op te volgen, ontvang je waardevolle **feedback**. Verkoopt de woonst niet meteen, dan kan je hieruit vaak afleiden wat het probleem is. Het zit soms in de kleine dingen die het verschil maken.

Tot slot is de **onderhandeling** het laatste belangrijke aspect van de verkoop. Luister naar de voorstellen van de kandidaat-koper en pas je communicatiestijl aan. Elke persoon handelt anders, en het is belangrijk om dit goed in te schatten zodat je geen bruggen opblaast. Beslis niet te snel en wees zeker dat je de standpunten van alle geïnteresseerden goed kent.

Zorg vervolgens voor een juridisch sluitende overeenkomst, waarin alle voorwaarden en wettelijke vereisten vervat zitten.

*Onze suggestie: wees bewust van het juiste moment om toe te zeggen.*

# VRAAG ONS VRIJBLIJVEND ADVIES VOOR DE OPTIMALE VERKOOP VAN JOUW VASTGOED



**Geen idee hoe te beginnen na het lezen van deze 7 tips?  
Geen probleem, wij helpen jou met plezier verder!**

- Wens je totale ontzorging doorheen het volledige verkoopstraject?
- Je wenst enkel hulp op vlak van marketing?
- Je hebt juridische kennis nodig bij het opstellen van de documenten?
- Heb jij ondersteuning nodig bij de administratieve vereisten?

Wens je voor 1 of slechts een paar van deze tips beroep te doen op ons en dus gebruik te maken van een gefragmenteerde dienstverlening? Dat is zeker mogelijk! Wens je een volledige ontzorging van je verkoopproces? Dat kan uiteraard ook. Bij Smolders Vastgoed kan je met elke vraag terecht. Contacteer ons voor vrijblijvende informatie.



**S M O L D E R S**  
v a s t g o e d

**GRATIS SCHATTING**

**Contacteer ons om vrijblijvend én  
deskundig advies te ontvangen!**

**050 66 00 88**

[info@smoldersvastgoed.be](mailto:info@smoldersvastgoed.be)

**WESTEINDE STRAAT 17 | MALDEGEM**

**SINT-GODELIEVESTRAAT 22 A1 | OOSTKAMP**

[www.smoldersvastgoed.be](http://www.smoldersvastgoed.be)

